

## Vadības konsultantu pakalpojumu iepirkuma atlases kritēriji un vērtēšanas metodoloģija iepirkumiem virs Ls 20 000.

Biedrība "Latvijas Biznesa Konsultantu Asociācija", saskaņojot ar Iepirkumu uzraudzības biroju, ir sagatavojusi rekomendācijas iepirkumu organizētājiem, kas ietver vadības konsultantu atlases kritērijus un piedāvājumu vērtēšanas metodoloģiju.

### I. ATLASES KRITĒRIJI

Atlases kritēriji biznesa vadības konsultantiem un kompānijām:

Vispirms jāpārlicinās, ka uz pretendentu neattiecas Publisko iepirkumu likuma 39.pantā noteiktie izslēgšanas noteikumi.

1. Dokumenti, kas jā sagatavo un jā iesniedz pretendentiem, kuri sniedz līdzīga apjoma un satura pakalpojumus.

#### 1.1. Informācija par pretendentu:

- Pretendenta pieredze biznesa vadības konsultāciju projektu realizācijā, sniedzot līdzīga apjoma un satura pakalpojumus: piecu nozīmīgāko biznesa vadības konsultāciju projektu pārskats, kas realizēti pēdējo trīs gadu laikā:

Projekta laiks un Vieta (mm.gggg. – mm.gggg)	Biznesa vadības konsultāciju projekti (līgumdarbi)	Konsultāciju stundas	Piesaistītie konsultanti (Vārds, Uzvārds)	Pakalpojuma saņēmējs (organizācija)	Kontaktinformācija atsauksmēm (Vārds, Uzvārds, ieņemamais amats, tālrunis)

#### 1.2. Informācija par pretendenta piedāvājumā iesaistīto biznesa vadības konsultantu/-iem:

- *Biznesa vadības konsultanta/-u CV;*
- *Pierādījumi: augstākā izglītība un vismaz trīs gadu nepārtraukta prakse kā vadības konsultantam vai vismaz astoņu<sup>1</sup> gadu nepārtraukta prakse kā vadības konsultantam (ja nav augstākās izglītības);*
- *Biznesa vadības konsultanta pieredze biznesa vadības konsultāciju projektos, sniedzot līdzīga apjoma un satura pakalpojumus, kas realizēti pēdējo trīs gadu laikā:*

Projekta laiks un Vieta (mm.gggg. – mm.gggg)	Pakalpojumi (līgumdarbi)	Konsultāciju stundas	Pakalpojuma saņēmējs (organizācija)	Kontaktinformācija atsauksmēm (Vārds, Uzvārds, ieņemamais amats, tālrunis)

- *Profesionālā pilnveide pēdējo divu gadu laikā (kursi, konferences, publikācijas, pētījumi, dalība nozaru profesionālo asociāciju aktivitātēs u.c.), kas pierāda iesaistīto biznesa vadības konsultanta/-u nepārtrauktu pilnveidošanos:*

<sup>1</sup> Iepirkumu uzraudzības birojs uzskata, ka pretendenta speciālistu pieredze pakalpojumu līgumu piešķiršanas procedūrās apliecināma par pēdējiem trīs gadiem.

Aktivitātes laiks (Pēdējie 2 gadi)	Stundu skaits (min. 30. st./gad.)	Profesionālās pilnveides aktivitātes (Pēdējie 2 gadi)

## II. Piedāvājumu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	Maksimālais punktu skaits	Vērtēšanas kritēriji
Piedāvājuma kvalitāte	70	<p>0-70 punkti - Detalizēts pakalpojuma apraksts atbilstoši tehniskajai specifikācijai par pakalpojumā iekļautiem darbiem, procesiem un norisēm. (Pakalpojums - Mērķa nodrošinājums, uzdevumu veikums, mērījumi, analīze):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Darba organizācija un kontrole;</i></li> <li>• <i>Projektā realizācijai plānotie diagnostikas/analīzes instrumenti, metodes un paņēmieni un to izvēles pamatojums; metožu savstarpējās saistības izskaidrojums, metodes paredzētais ieguldījums/nozīme pakalpojuma sniegšanā;</i></li> <li>• <i>Iespējamie riski un to novēršana;</i></li> <li>• <i>Zināšanu un prasmju nodošana pasūtītājam, zināšanu un prasmju nodošanas metodes;</i></li> <li>• <i>Rezultātu ilgtspējības nodrošināšana, izmantojamās metodes;</i></li> <li>• <i>Pakalpojuma sniegšanas procesa kvalitātes nodrošināšana, izmantojamās metodes.</i></li> </ul>
Piedāvājuma cena	30	<p>Pretendentu piedāvājumu cenām vērtēšanas kritēriju punktus (C) aprēķina, izmantojot šādu formulu:  <math>C = Cx / Cy \times Cm</math>, kur:  <i>Cx</i> – zemākā piedāvājuma cena;  <i>Cy</i> – vērtējamā piedāvājuma cena;  <i>Cm</i> – nolikumā noteiktais maksimālais punktu skaits cenai = 30.</p> <p><b>Piemērs:</b> Ja cena vienā no piedāvājumiem ir viszemākā, tad dotajam kritērijam ir jāpiešķir maksimālais punktu skaits.</p>
Kopējais maksimālais iegūstamais punktu skaits	100	